

Ölfelddienstleister sind hart getroffen

INTERNATIONAL In der Ölbranche wird deutlich weniger investiert. Das zwingt Serviceanbieter, Zehntausende von Stellen zu streichen.

MARTIN GOLLMER

Wegen des anhaltend niedrigen Ölpreises verdienen die Ölunternehmen weniger. Sie kürzen deshalb Betriebsausgaben und Investitionen und verschieben oder sistieren Projekte. Besonders hart trifft das diejenigen, die im Hintergrund die Arbeit für die Ölgesellschaften machen: die Ölfelddienstleister. Sie erlitten Umsatz- und Gewinneinbrüche und strichen Tausende von Stellen. Manch kleinerer Serviceanbieter musste die Segel gar ganz einholen.

ExxonMobil, Chevron, Shell, BP, Total kennt man. Das sind die grossen, integrierten Ölmultis in den USA und Europa. Von ihnen ist seit Monaten wegen des Ölpreiserfalls, der Mitte 2014 eingesetzt hat, die Rede. Er lässt Umsatz und Gewinn der Multis schmelzen wie Schnee an der Sonne. Die Multis reagierten darauf mit Kürzungen der Betriebsausgaben und der Investitionen. Das führt dazu, dass Explorations- und Förderprojekte aufgeschoben oder gar ganz eingestellt werden.

Kaum noch neue Projekte

Gemäss der schottischen Beratungsgesellschaft Wood Mackenzie war das 2015 weltweit bei 68 grossen Projekten mit einer Investitionssumme von 380 Mrd. \$ der Fall. Die Projekte hätten im Durchschnitt bei einem Ölpreis von 62 \$ pro Fass die Gewinnschwelle erreicht. 2015 war das Jahr, in dem der Ölpreis auf gegen 30 \$ pro Fass abgerutscht ist. 2014 hatte er noch über 100 \$ pro Fass notiert.

Im vergangenen Jahr erhielten gemäss vorläufigen Zahlen von Wood Mackenzie

Kennzahlen bedeutender Ölfelddienstleister

| | Kurs am 4.4. in \$ | Perf. seit 1.1. in % | Marktkap. in Mrd. \$ | Umsatz in Mrd. \$ | | | Gewinn/Verlust pro Aktie in \$ | | | KGV | Div.-Rendite 2016 | 2016 ^a in % |
|-----------------------|--------------------|----------------------|----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------------------|-------------------|-------------------|-----|-------------------|------------------------|
| | | | | 2015 | 2016 ^a | 2017 ^a | 2015 | 2016 ^a | 2017 ^a | | | |
| Schlumberger (\$) | 72.64 | +4,1 | 91,0 | 35,5 | 28,1 | 31,4 | 1,63 | 1,69 | 2,45 | 43 | 2,8 | |
| Halliburton (\$) | 34,00 | -0,1 | 29,2 | 23,6 | 17,9 | 21,6 | -0,78 | 0,33 | 1,25 | 107 | 2,1 | |
| Baker Hughes (\$) | 41,47 | -10,1 | 18,2 | 15,7 | 11,6 | 12,9 | -4,49 | -0,68 | 0,30 | - | 1,6 | |
| Weatherford Internat. | 7,22 | -14,0 | 6,4 | 9,4 | 7,0 | 8,0 | -2,55 | -0,57 | -0,14 | - | 0 | |

Stellenkürzungen bei US-Ölfelddienstleistern

| | Stellenkürzungen | | Personalbestand Ende 2015 | Stellenkürzungen | |
|--------------|------------------|---------|---------------------------|-------------------|--------------------|
| | 2014/15 | 2015/16 | | 2016 ¹ | total ¹ |
| Schlumberger | 24 000 | 22 000 | 95 000 | 10 000 | 34 000 |
| Halliburton | 22 000 | 16 700 | 65 000 | 5 000 | 27 000 |
| Baker Hughes | 16 700 | 14 000 | 43 000 | - | 16 700 |
| Weatherford | 14 000 | 39 500 | 39 500 | 6 000 | 20 000 |

nur sechs grosse Projekte grünes Licht zur Ausführung. 2014, in dem Jahr, als der Ölpreiserfall einsetzte, waren es vierzehn gewesen, 2013, als der Ölpreis noch steigende Tendenz hatte, dreissig (vgl. Grafik).

Die Ölkonzerne führen Projekte nur teilweise selbst durch. Einen beachtlichen Teil der Arbeit übernehmen sogenannte Ölfelddienstleister. Die grössten unter ihnen heissen Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes und Weatherford International. Sie unterstützen die Ölgesellschaften mit Produkten und Diensten in allen Belangen von der Exploration über das Bohren bis zur Förderung.

Wenn nun die Ölunternehmen Betriebsausgaben und Investitionen senken sowie Projekte verschieben oder sistieren, hat das direkte Folgen für die Ölfelddienstleister. Auftragseingang, Umsatz, Margen und Gewinn sinken. Bei Schlumberger, Halliburton, Baker Hughes und Weatherford brach der Umsatz 2015 im

Vergleich zum Vorjahr zwischen 27 und 37% ein. Der Gewinn von Schlumberger und Halliburton reduzierte sich 44 bzw. 62%, Baker Hughes und Weatherford rutschten gar in die Verlustzone ab.

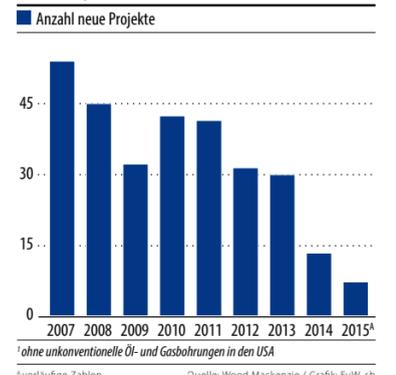
Vor dem Ölpreiserfall hatten die Ölfelddienstleister weltweit eine Kapazität für vierzig bis fünfzig grössere neue Explorations- und Förderprojekte. Weil diese Zahl nun unter zehn gesunken ist, waren Kapazitätsanpassungen unausweichlich. Die Ölfelddienstleister entliessen deshalb massenhaft Personal. Allein die grossen vier haben seit Mitte 2014 knapp 100 000 Stellen gestrichen (vgl. Tabelle).

Die grossen Ölfelddienstleister verfügen über Bilanzen, die sie solche Geschäftseinbrüche überstehen lassen. Für kleinere Serviceanbieter sind Branchenkrisen der geschilderten Art dagegen oft existenzbedrohend. Allein in Grossbritannien mussten gemäss der Buchprüfergesellschaft Moore Stephens im vergan-

Schlumberger



Neue Projekte von Ölunternehmen¹



genen Jahr 28 Unternehmen Konkurs anmelden. 2014 waren es erst achtzehn gewesen, 2013 nur sechs.

Konsolidierung setzt ein

Die grossen Ölfelddienstleister sind nicht nur fähig, solche Krisen zu überleben, sie können sie sogar nutzen, um ihre Position im Markt zu verbessern. So unterbreitete Halliburton, die Nummer zwei im globalen Markt für Ölfeldservices, Ende 2014 Baker Hughes, der Nummer drei, ein Übernahmeangebot im Wert von 34,6 Mrd. \$. Die Transaktion ist allerdings immer noch nicht vollzogen, weil verschiedene Wettbewerbsbehörden Vorbehalte haben. Schlumberger schnappte sich 2015 für 14,8 Mrd. \$ Cameron und für eine nicht genannte Summe Novatek. Cameron ist führend in der Bohrkopftechnologie und Novatek ein Spezialist in Diamantbohrern. Der Mischkonzern General

Electric schliesslich baute mit kleineren Akquisitionen sei Ölservicegeschäft aus.

Für Anleger besteht keine Eile. Analysten sehen eine Erholung im Markt für Ölfelddienstleistungen frühestens 2017, wenn aufgrund von zwischenzeitlichen Produktionskürzungen der Ölpreis wieder anziehen dürfte. Wer die gefallen Aktienkurse nutzen will, steigt am besten in Schlumberger ein. Die globale Nummer eins im Markt ist der Goldstandard im Ölservicebereich. Mit der Übernahme von Cameron und Novatek konnte Schlumberger ihre Marktposition noch festigen. Das hohe Kurs-Gewinn-Verhältnis ist den stark reduzierten Gewinnerwartungen geschuldet (vgl. Tabelle). Auf Halliburton und Baker Hughes lastet die Sorge, der Zusammenschluss der beiden Konzerne könnte doch noch an wettbewerbsrechtlichen Bedenken scheitern. Weatherford hat zwar restrukturiert, dürfte aber trotzdem noch bis 2017 rote Zahlen schreiben.

Heute Risiken verstehen und bewirtschaften – um auch in Zukunft Mehrwert zu schaffen.

Risiken früh identifizieren, analysieren und kontrollieren macht uns seit über 150 Jahren zur erfolgreichen Vermögensverwalterin. Dieser Ansatz ist der Kern unserer Anlagephilosophie. Damit können wir gemeinsam mit Ihnen eine regelmässige und nachhaltige Performance erzielen.

